

Syllabus

Course description

Course title	Business Consulting Laboratory
Course code	25454
Scientific sector	SECS-P/08
Degree	LM-77 Accounting and Finance
Semester	2 nd semester, ay 2024/2025
Year	2 nd
Credits	3
Modular	No

Total lecturing hours	36
Total lab hours	-
Total exercise hours	-
Attendance	<p>Because of the laboratory character of this course which contains active off-campus / on-site work with firms and organizations, and a possible collaboration with international students from Baruch college full commitment and active participation is needed from those students who work on client projects, as it is crucial to achieve the learning objectives associated with the specific purpose and design of the course (e.g., interaction, teamwork, negotiation). Domestic trips to the HQs of the participating client firms as well as an oversee trip to Baruch College are mandatory for attending students.</p> <p>There is the need to notify the lecturer until the 15th of February 2025 regarding the decision to attend and participate as a full team member.</p> <p>Those students who decide to take the course –e.g., because it is mandatory– but are not able to actively attend/participate, need to indicate this in written form before the start of the semester (15th of February 2025). They will be provided with a term assignment with a comparable workload and limited processing time, i.e. 3 months.</p>
Prerequisites	Successful completion of the MSc course “Advanced Strategic Management” is recommended.
Course page	OLE

Specific educational objectives	The objective of this laboratory is to apply and thereby broaden students’ skills with regard to analyzing and crafting strategies, organizational structures, processes, information management and corresponding technologies. Additionally, soft-skills and interpersonal ability to
--	---

	<p>communicate and negotiate should be developed and/or improved.</p> <p>Students –ideally in collaboration with a similar cohort from Baruch College– will be assigned to specific business problems of firms and conduct consulting tasks that include application of knowledge acquired in previous courses especially in the BAC track of the Ms A&F or comparable majors.</p> <p>Through presenting the results of the consulting work in front of clients, lecturers, and fellow students communication skills are enhanced.</p>
--	--

Lecturer	<p>Michael Nippa Office E 305 michael.nippa@unibz.it, +39 0471 013181 www.unibz.it/en/economics/people/StaffDetails.html?Personid=35249&hstf=35249</p>
Scientific sector of the lecturer	ECON-07/A (former SECS-P/08)
Teaching language	German, depending on collaborating firms English and Italian will be needed, too.
Office hours	9 - aligned to needs of the course; consultations are always possible based on a decent e-mail request
Lecturing assistant	Not foreseen
Teaching assistant	Not foreseen
Office hours of assistant	Not foreseen
List of topics covered	<ul style="list-style-type: none"> • Role and functions of management consultants • Methods, instruments, and tools of management consulting • Communication with clients • Reporting and presenting results
Teaching format	Some basic introductory sessions, frequent weekly feedback with client firms and lecturer and (re)directing sessions, final presentation preferably in front of clients Roundtable discussions and self-reflection.

Learning outcomes	<p><u>Knowledge and understanding:</u> Knowledge of key aspects of management consulting and methodological approaches</p> <p><u>Applying knowledge and understanding:</u> Applying this knowledge through interpreting the task, setting up a project, collaborate with team members and the client, to presenting results</p> <p><u>Making judgments:</u> Ability to comprehend the clients' needs and restrictions, to choose appropriate methods and presentation tools.</p> <p><u>Communication skills:</u> Learn and practice to communicate effectively with client, team members, and supporting lecturing staff. Experience cross-cultural teamwork and environments.</p> <p><u>Learning skills:</u></p>
--------------------------	--

	<p>The need to gather and interpret data from different sources to solve or at least illustrate management problems advances learning skills. Interpersonal communication skills; presentation and negotiation skills</p>
<p>Assessment</p>	<p>Attending/active: Efforts and engagement shown 'in-class', during kick-off meetings, weekly 'Jour-Fixe' sessions, and in the client-student (consulting) communication and collaboration; demonstrated ability to access internal and external data-sources to solve the problem (30%), final report (50%), and team presentation (20%).</p> <p>Non-attending/no participation: Quality of a scholarly review article (20 text pages; approx. 10,000 words plus references, appendices if needed) on topical issues relevant for example to the consulting sector. Topics are only assigned by the lecturer at the beginning of the semester at the explicit request of the non-attending student. The student can submit non-binding suggestions. The due date of the work will be the exam date. A brief 'contract' based on an exposé provided by the student will be signed or agreed upon by the candidate and the lecturer. It is expected that the student shows exceptional effort for being provided an exception, i.e. non-attending. Knowledge of the basic literature listed below is required as well as proficiency in writing scholarly papers. The paper has to be written and presented in German and counts for 80% of the course grade. The remaining 20% is based on a written exam (MC; closed-book) in German.</p>
<p>Assessment language</p>	<p>German</p>
<p>Evaluation criteria and criteria for awarding marks</p>	<p>Attending/active participation: See above; clients' satisfaction and evaluation; breadth and depth of analyses; quality of report (content and formal requirements); quality of presentation (content and presentation skills)</p> <p>Non-attending/no participation: Content (complexity and difficulty), structure, comprehensiveness, writing, quantity and quality of scholarly sources used, and formal issues (e.g. citation and layout) – in short rigor and relevance and quality of presentation (content and presentation skills).</p>
<p>Required readings</p>	<p>Grant, R.M.: "Contemporary Strategy Analysis", 9th ed., Wiley (ISBN: 9781119120834)</p> <p>Nippa, M. & Petzold, K. „Functions and Roles of Management Consulting Firms - an Integrative Theoretical Framework." In: A.F. Buono (Ed.), <i>Developing Knowledge and Value in Management Consulting: Research in</i></p>

	<i>Management Consulting, Volume 2. Information Age: Greenwich, CT: pp. 209-230.</i>
Supplementary readings	Nippa, M. & Schneiderbauer, D. (2004) „Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung. Einblicke und kritische Reflexionen von Branchenken- nern.“ Physica: Heidelberg, Berlin.

Syllabus

Beschreibung der Lehrveranstaltung

Titel der Lehrveranstaltung	LAB in Unternehmensberatung * <i>Projektstudium</i>
Code der Lehrveranstaltung	25454
Wissenschaftlich-disziplinärer Bereich der Lehrveranstaltung	SECS-P/08
Studiengang	Master in Accounting und Finanzwirtschaft
Semester und akademisches Jahr	2. Semester 2024/25
Studienjahr	2
Kreditpunkte	3
Modular	Nein
Gesamtanzahl der Vorlesungsstunden	36
Gesamtzahl der Laboratoriumsstunden	-
Gesamtzahl der Übungsstunden	-
Anwesenheit	<p>Aufgrund des Laborcharakters dieses Kurses, der eine aktive Arbeit außerhalb des Campus / vor Ort mit Firmen und Organisationen und eine mögliche Zusammenarbeit mit internationalen Studenten des Baruch College beinhaltet, wird von den Studenten, die an den Beratungsprojekten arbeiten, volles Engagement und aktive Teilnahme verlangt, da dies für das Erreichen der Lernziele, die mit dem spezifischen Zweck und Design des Kurses verbunden sind (z.B. Interaktion, Teamarbeit, Verhandlung), entscheidend ist. Reisen zu den Hauptsitzen der teilnehmenden Kundenfirmen sowie eine Exkursion zum Baruch College sind für die teilnehmenden Studenten obligatorisch.</p> <p>Es ist erforderlich, dem Dozenten bis zum 15. Februar 2025 mitzuteilen, ob man als vollwertiges Teammitglied (attending student) teilnehmen möchte.</p> <p>Diejenigen Studierenden, die sich für den Kurs entscheiden - z.B. weil er verpflichtend ist - aber nicht aktiv teilnehmen können, müssen dies vor Semesterbeginn (15. Februar 2025) schriftlich mitteilen. Sie müssen eine Semesterarbeit mit vergleichbarem Arbeitsaufwand und begrenzter Bearbeitungszeit, d.h. 3 Monate erarbeiten (Details unten).</p>
Voraussetzungen	Der erfolgreiche Abschluss des MSc-Kurses „Advanced Strategic Management“ wird empfohlen.
Kursseite	OLE

Spezifische Bildungsziele	<p>Ziel dieses Projektstudius ist es, das Wissen und die Fähigkeiten der Studierenden in Bezug auf die Analyse und Gestaltung von Strategien, Organisationsstrukturen, Prozessen, Informationsmanagement und entsprechenden Technologien anzuwenden und dadurch zu erweitern. Zusätzlich sollen Soft-Skills und zwischenmenschliche Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten entwickelt bzw. verbessert werden.</p> <p>Die Studierenden werden - idealerweise in Zusammenarbeit mit einer ähnlichen Kohorte des Baruch College - mit konkreten betriebswirtschaftlichen Problemstellungen von Unternehmen betraut und führen Beratungsaufgaben durch, die die Anwendung des in den vorangegangenen Kursen, insbesondere im BAC-Track des Ms A&F oder vergleichbarer Studiengänge, erworbenen Wissens beinhalten.</p> <p>Durch die Präsentation der Ergebnisse der Beratungsarbeit vor Kunden, Dozenten und Kommilitonen werden die Kommunikationsfähigkeiten verbessert.</p>
----------------------------------	---

Dozent	<p>Michael Nippa Büro E 305 michael.nippa@unibz.it, +39 0471 013181 www.unibz.it/en/economics/people/StaffDetails.html?Personid=35249&hstf=35249</p>
Wissenschaftlich-disziplinärer Bereich des Dozenten	<p>ECON-07/A (vormals SECS-P/08)</p>
Unterrichtssprache	<p>Deutsch, je nach kooperierenden Unternehmen auch Englisch und Italienisch.</p>
Büro-Sprechstunden	<p>9 - abgestimmt auf die Bedürfnisse des Kurses; Konsultationen sind jederzeit auf der Grundlage einer entsprechenden E-Mail-Anfrage möglich.</p>
Beauftragter für Übungsstunden	<p>keiner</p>
Didaktischer Mitarbeiter	<p>keiner</p>
Sprechzeiten	<p>keine</p>
Auflistung der behandelten Themen	<ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Aufgaben von Unternehmensberatern • Methoden, Instrumente und Werkzeuge der Unternehmensberatung • Kommunikation mit Kunden • Berichterstattung und Ergebnispräsentation
Unterrichtsform	<p>Einige grundlegende Einführungsvorlesungen, regelmäßiges wöchentliches Feedback mit den Kundenunternehmen und dem Dozenten und darauf aufbauende weitere Vorlesungseinheiten, Gastvorlesungen im Rahmen der Exkursion, Unternehmensbesuche, Abschlusspräsentation vorzugsweise vor den Kunden; Diskussionen und Selbstreflexion.</p>

Erwartete Lernergebnisse	Kenntnisse und Verständnis:
---------------------------------	------------------------------------

	<p>Kenntnis der wichtigsten Aspekte der Unternehmensberatung und der methodischen Ansätze</p> <p><u>Anwendung von Wissen und Verständnis:</u> Anwendung dieses Wissens durch Interpretation der Aufgabe, Aufbau eines Projekts, Zusammenarbeit mit Teammitgliedern und dem Kunden bis hin zur Präsentation der Ergebnisse</p> <p><u>Urteilsfähigkeit:</u> Fähigkeit, die Bedürfnisse und Einschränkungen des Kunden zu verstehen, geeignete Methoden und Präsentationsmittel auszuwählen.</p> <p><u>Kommunikationsfähigkeiten:</u> Lernen und üben, effektiv mit Kunden, Teammitgliedern und unterstützendem Lehrpersonal zu kommunizieren. Erfahrung in interkultureller Teamarbeit und Umgebung.</p> <p><u>Lernfähigkeiten:</u> Die Notwendigkeit, Daten aus verschiedenen Quellen zu sammeln und zu interpretieren, um Managementprobleme zu lösen oder zumindest zu veranschaulichen, fördert die Lernfähigkeiten. Zwischenmenschliche Kommunikationsfähigkeit; Präsentations- und Verhandlungsgeschick.</p>
<p>Leistungsbewertung / Art der Prüfung</p>	<p>Anwesend/aktive Teilnahme: Gezeigte Anstrengungen und Engagement im Unterricht, während der Auftaktsitzungen, der wöchentlichen „Jour-Fixe“-Sitzungen und in der Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Kunde und Student (Beratung); nachgewiesene Fähigkeit, auf interne und externe Datenquellen zuzugreifen, um das Problem zu lösen (30%), Abschlussbericht (50%) und Teampräsentation (20%).</p> <p>Nichtanwesenheit/Nichtteilnahme: Qualität eines wissenschaftlichen Reviewartikels (20 Textseiten; ca. 10.000 Wörter plus Referenzen, ggf. Anhänge) zu aktuellen, z.B. für die Beratungsbranche relevanten Themen.</p> <p>Themen werden nur auf explizite, schriftliche Anfrage des nicht teilnehmenden Studierenden zu Beginn des Semesters durch den Dozenten vergeben. Die Studierenden können unverbindliche Vorschläge unterbreiten.</p> <p>Der Abgabetermin der Arbeit ist der von der Verwaltung festgelegte Examenstermin des Kurses. Der Kandidat und der Dozent unterzeichnen oder vereinbaren einen kurzen „Vertrag“ auf der Grundlage eines vom Studenten erstellten Exposés.</p> <p>Es wird erwartet, dass der Student außergewöhnliche Anstrengungen unternimmt, um eine Ausnahme zu erhalten, d.h. nicht anwesend zu sein. Die Kenntnis der unten aufgeführten Grundlagenliteratur wird ebenso vorausgesetzt wie die Fähigkeit, wissenschaftliche Arbeiten</p>

	zu verfassen. Die Arbeit muss in deutscher Sprache verfasst und präsentiert werden und geht zu 80% in die Kursnote ein. Die restlichen 20% werden durch eine schriftliche Prüfung (MC; closed-book) in deutscher Sprache ermittelt.
Prüfungssprache	Deutsch
Bewertungskriterien und Kriterien für die Notenermittlung	<p>Anwesenheit/aktive Teilnahme: Siehe oben; Zufriedenheit und Bewertung der Kunden; Breite und Tiefe der Analysen; Qualität des Berichts (Inhalt und formale Anforderungen); Qualität der Präsentation (Inhalt und Präsentationsfähigkeiten)</p> <p>Nichtanwesenheit/Nichtteilnahme: Inhalt (Komplexität und Schwierigkeitsgrad), Struktur, Ausführlichkeit, Schreibweise, Quantität und Qualität der verwendeten wissenschaftlichen Quellen und formale Aspekte (z. B. Zitierweise und Layout) - kurz gesagt: Wissenschaftliche Güte und Relevanz sowie die Qualität der Präsentation (inhaltliche und präsentative Fähigkeiten).</p>
Pfichtliteratur	<p>Grant, R.M.: "Contemporary Strategy Analysis", 9th ed., Wiley (ISBN: 9781119120834)</p> <p>Nippa, M. & Petzold, K. „Functions and Roles of Management Consulting Firms - an Integrative Theoretical Framework.“ In: A.F. Buono (Ed.), <i>Developing Knowledge and Value in Management Consulting: Research in Management Consulting, Volume 2</i>. Information Age: Greenwich, CT: pp. 209-230.</p>
Weiterführende Literatur	<p>Nippa, M. & Schneiderbauer, D. (2004) „Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung. Einblicke und kritische Reflexionen von Branchenkenner.“ Physica: Heidelberg, Berlin.</p>